

Jak wybierać żonę?

Część I



Autor / Author:
Piotr Rutkowski
Partner Zarządzający
SourceOne Advisory

Specjalizacja:
doradztwo, analizy,
usługi konsultingowe,
outsourcing, sourcing,
negocjacje, kontraktowanie usług



No i stało się! Jestem już w średnim wieku i jako że czas już najwyższy, właśnie podjąłem NIEODWOŁALNĄ decyzję, że poszukam sobie żony/męża... o pardon! ... wybiorę sobie outsourcera. Temat już nawet wstępnie prze-myślałem. Zdaje mi się, że nawet wiem po co to robię. Po prostu, dość samotnego życia. We dwójkę będzie różniej, zwłaszcza, że czasy teraz niepewne. Będziemy współdzielili koszty, każde z nas skoncentruje się na swoim „core business”, a zadania operacyjne, nie wnoszące wartości dodanej, oddamy drugiej stronie. Zatem do dzieła!

Najpierw przygotuję listę moich strategicznych celów projektu. Jeśli mam już dzieci lub mieszka ze mną mama, to lista ta powinna zostać uzgodniona również z moimi partnerami w biznesie. Przecież małżeństwa (tzn. outsourcingu) nie robi się dla zaspokojenia potrzeb technicznych, lecz projekt taki powinien uwzględniać żywotne, biznesowe potrzeby wszystkich udziałowców. Kiedy już wewnętrznie uzgodnimy, co poprzez realizację tego projektu chcemy osiągnąć, spróbujemy ustalić rozsądnie dobraną listę wskaźników oraz dla każdego z nich przypiszemy odpowiednie, aktualne wartości. Dzięki temu uzyskamy wiarygodne narzędzie do pomiaru sukcesu, jakim z całą pewnością będzie nasz projekt.

W kolejnym kroku przyjrzymy się potencjalnym oferentom, których mamy szansę „upolować” na rynku matrymonialnym. A tych, jak wiadomo, występują dwa główne rodzaje:

- człowiek orkiestra, co to i gwoźdźcia wbije, i coś smacznego upichci (nudziarze by powiedzieli, że i SAP-em zarządzi, i PC-ta naprawi);
- człowiek wyspecjalizowany, co nie wie, jak pralkę włączyć, ale sushi Ci takie przygotowuje, że palce lizać (ERP-a to on może i widział, ale na reklamie, za to green data center ma takie, że i Pentagon przyjeżdża je oglądać).

Sprawy wstępnego wyboru nie ułatwia fakt, że jak uczy praktyka małżeńska (znaczy się... outsourcingowa), nawet jak wybierzesz na początku partnera wyspecjalizowanego, to w wielu przypadkach, z czasem jednak będziesz go chciał/-a zmusić, by się więcej nauczył i np. tę nieszczęsną pralkę był w stanie włączyć. Jeśli więc wstępnego wyboru dobrze nie przemyślisz i nie ustalisz strategicznych priorytetów dla swego nowo planowanego związku, to już na samym początku pakujesz się w kłopoty.

W procesie wstępnego selekcionowania kandydatów, których będziesz chciał/-a zaprosić do przetargu, dobrze jest:

- ocenić aktualne możliwości kandydata do wsparcia Ciebie w planowanym związku (znaczy... projekcie outsourcingu);
- oszacować Twój poziom komfortu, w przypadku wejścia w kontrakt z danym kandydatem.

Aby właściwie zaadresować powyższe kwestie, warto zrobić mapowanie uzgodnionych w pierwszym kroku celów strategicznych projektu na potencjał i doświadczenia rozpatrywanego kandydata. Z naszej wstępnej oceny tegoż powinniśmy uzyskać odpowiedzi na następujące pytania:

- Czy outsourcer poradzi sobie ze stale zmieniającym się i niezwykle konkurencyjnym otoczeniem biznesowym?
- Jak mocno oferentowi zależy na tym kontrakcie i jak podchodzi do współpracy z nami?
- Czy outsourcer ma wystarczający potencjał ludzki, technologiczny i organizacyjny, żeby zmierzyć się z projektem, jaki mu proponujemy?

Trudne i skomplikowane? Bo takie w istocie jest. A w procesie wyboru nie doszliśmy jeszcze nawet do połowy. Wkrótce zapraszam na kolejny odcinek.

How to choose a wife?

Part I

Well, it happened! I'm already middle-aged and as it's high time, I've just made the IRREVOCABLE decision that will look for a wife/husband ... pardon! ... I will choose an outsourcer. I've even thought this issue over. It seems to me that I even know why I'm doing it. To put it simply, I'm fed up with life as a single. Together, life will be merrier, especially now when times are uncertain. We will share our costs, each of us will focus on their "core business" and operational tasks, not providing the added value, will be carried out by the other party. Here we go!

First, I will prepare a list of my strategic objectives of this project. If I already have children or live with my mum, this list should be agreed upon with my business partners too. All in all, marriage (i.e. outsourcing) is not something we need to meet our technical needs, but such a proposal should include viable business needs of all stakeholders. Once you have agreed with yourself what you actually wish to achieve through this project, we will try to establish a reasonably-chosen list of indicators and assign appropriate current values to each of them. In this way we get a reliable tool for measuring success, which our project will definitely be.

In the next step we will take a look at the potential bidders, which we have a chance to "hunt down" on the matrimonial market. And there are, as we know, two main types of those:

- a one-man band, able to hammer down nails and cook something tasty (bores would say: able to manage SAP and fix a PC);
- a specialist, who does not know how to operate a washing machine, but is able to make the best sushi you've ever eaten (he may have seen ERP on TV, but his green data centre is so impressive that guys from Pentagon come to see it).

The initial selection is no easier by the fact that, as the practice of marriage teaches (the outsourcing practice, I mean), even if you choose a specialised partner at the beginning, in many cases, after some time you will want to force him to learn more to be eventually able to operate the washing machine. Thus, if you don't think over the initial choice well and will not set strategic priorities for your newly proposed relationship, you will get in trouble at the very beginning.

In the process of pre-selecting candidates you will want to invite to tender, it is wise to do the following:

- assess current capacity of a candidate contribute to your planned relationship (that is, to the outsourcing project);
- assess your level of comfort in case of entry into a contract with the candidate.

To properly address these issues, it is helpful to map the strategic objectives of the project agreed upon in the first step concerning the potential and experience of the particular candidate. From our initial assessment, we should get answers to the following questions:

- Will the outsourcer cope with a constantly changing and highly competitive business environment?
- How much is the bidder interested in the contract and what is candidate's attitude to cooperation with us?
- Does the outsourcer have the human, technological and organizational potential to deal with the project proposed by us?

Difficult and complicated? It is, in fact. And we have not even reached the halfway point in the selection process. To be continued soon. ■